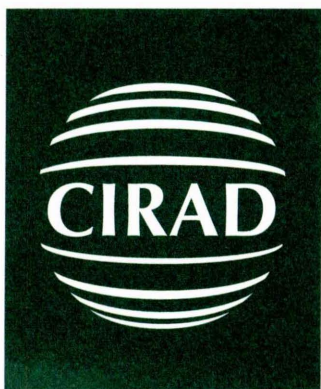


REPUBLIQUE DU SENEGAL
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

**Société Nationale d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta du Fleuve
Sénégal et des Vallées du Fleuve Sénégal et de la Falémé**



SAED

Diagnostic sur les filières de l'Agriculture irriguée
dans le Département de Matam

**Rapport réalisé dans le cadre de l'étude des conditions de mise en valeur des périmètres irrigués dans le
département de Matam pour le compte de la SAED (sur financement AFD)**

Rapport du volet 6

Patricio MENDEZ del VILLAR

Novembre 1998

REPUBLIQUE DU SENEGAL
MINISTERE DE L'AGRICULTURE

**Société Nationale d'Aménagement et d'Exploitation des Terres du Delta du Fleuve
Sénégal et des Vallées du Fleuve Sénégal et de la Falémé**

SAED

**Diagnostic sur les filières de l'Agriculture irriguée
dans le Département de Matam**

**Rapport réalisé dans le cadre de l'étude des conditions de mise en valeur des périmètres irrigués dans le
département de Matam pour le compte de la SAED (sur financement AFD)**

Rapport du volet 6

Patricio MENDEZ del VILLAR

Novembre 1998

PRÉAMBULE

La Société nationale d'aménagement et d'exploitation des terres du delta du fleuve Sénégal et des vallées du fleuve Sénégal et de la Falémé (SAED) a confié au Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD) sur financement de l'Agence française de développement (AFD) la première phase d'une étude intitulée "*étude des conditions de mise en valeur des périmètres irrigués dans le département de Matam*" consistant essentiellement en un diagnostic sur les stratégies des acteurs vis à vis de l'irrigué et la formulation de propositions pour l'appui à la mise en valeur.

Cette étude a été réalisée de mai à décembre 1998 en trois phases :

- Une phase de terrain de mai à septembre 1998 au cours de laquelle ont été réalisées des enquêtes et des interviews dans le département de Matam. Durant la même période un travail de recherche et d'analyse bibliographique a été réalisé à Montpellier (par C. Dardé).
- Une phase de traitement des données, d'analyse et de rédaction d'octobre à novembre.
- Une phase de restitution des résultats du diagnostic et de présentation et discussion des propositions avec les principaux intéressés dans le courant du mois de décembre.

Les enquêtes de terrain ont été réalisées par une équipe d'enquêteurs comprenant MM. Adama Sy, Yaya Deme, Yaya Ndong, Abou Thioub, Abou Sow, Sada Niane, Hamat Thiam et Seydou Sow. La saisie et le contrôle des données ont été réalisés par une équipe d'opérateurs de saisie comprenant MM. Abdoulaye Pape Camara, El Hadji Lo, Pape Samba Guindo et Mlle Anta Seck. Ces équipes ont travaillé à Matam sous la supervision de M. Mamadou Wane qui a mis en place et géré l'ensemble du dispositif. L'appui de la délégation de la SAED à Matam et de la DPDR ont permis un bon déroulement des opérations.

Les experts qui sont intervenus dans le cadre de cette étude sont J. F. Bélières (agro-économiste), M. Diouf (agro-économiste), P. Y. Le Gal (agronome), B. Lidon (hydraulicien), M. R. Mercoiret (sociologue), J. M. Yung (socio-économiste) et C. Dardé (socio-économiste).

Les résultats de cette étude ont donné lieu à la production de 7 documents intitulés *Etude des conditions de mise en valeur des périmètres irrigués dans le département de Matam*

- *Tome 1 : Synthèse.*
- *Tome 2: Rapport général.*
- *Tome 3 : Structures économiques et place de l'irrigation dans la stratégie des acteurs (J. F. Bélières et J. M. Yung).*
- *Tome 4 : Analyse des performances technico-économiques des parcelles et des périmètres irrigués (P. Y. Le Gal et B. Lidon).*
- *Tome 5 : Organisations paysannes et irrigation (M. Diouf et M. R. Mercoiret).*
- *Tome 6 : Diagnostic sur les filières de l'agriculture irriguée (P. Mendez del Villar).*
- *Tome 7 : Support pédagogique de la restitution (dessins de J. Mercoiret).*

Les données collectées et saisies par le dispositif d'enquêtes ont été remises à la SAED sous forme de fichiers informatiques (Lisa, Winstat, Access ou Excel).

Enfin, il convient de remercier tous ceux qui de près ou de loin ont contribué à la bonne réalisation de cette étude et en particulier les producteurs et leurs familles, les responsables d'organisations paysannes, les responsables villageois, les commerçants, les entrepreneurs, les élus, les responsables d'associations et d'organisations fédératives, les responsables de projets et de services administratifs et le personnel de la SAED qui ont accepté de recevoir les experts ou les enquêteurs, de répondre aux questions et d'apporter leur contribution. Les experts tiennent également à remercier tous les membres du dispositif d'enquêtes pour leur travail sérieux et efficace et enfin la délégation de la SAED à Matam et la Direction de la planification et du développement rural pour l'appui constant qu'ils ont apporté pour le bon déroulement des opérations.

SOMMAIRE

Le dispositif d'enquête	2
Les marchés des villes	2
Les marchés villageois	2
Les commerçants interviewés	2
1. Les principales filières des produits commercialisés dans le département de Matam	3
1.1. Une prédominance des produits importés	3
1.2. Une faible disponibilité des produits locaux	3
1.3. Des produits locaux présents entre 4 à 5 mois de l'année	3
1.4. Préférence des consommateurs pour les produits importés	4
2. Un espace commercial structuré autour de 3 grands pôles	5
2.1. Le pôle Matam - Ouro Sogui	5
2.2. Le pôle Boki Diawé - Tilogne	5
2.3. Le pôle d'Hamadi Ounaré - Kanel	5
2.4. Les marchés villageois	6
3. Les circuits d'approvisionnement des marchés ruraux	7
3.1. L'axe Dakar-Matam	7
3.2. L'axe Touba-Kaolack-Matam	8
3.3. L'axe Delta-Podor-Matam	9
4. Les circuits d'approvisionnement des boutiques villageoises	10
4.1. L'approvisionnement chez les producteurs de la zone	10
4.2. L'approvisionnement en produits importés par des Camions-Boutiques	10
4.3. L'approvisionnement chez les grossistes-boutiquiers des marchés urbains	10
4.4. L'approvisionnement auprès des Bana-Banas	11
5. La commercialisation des principaux produits alimentaires à Matam	12
5.1. La commercialisation du paddy	12
5.2. Les échanges informelles avec la Mauritanie	12
5.3. L'évolution du prix du riz	13
5.4. La commercialisation du mil-sorgho	14
5.5. L'évolution des prix du mil-sorgho	14
5.6. La commercialisation du maïs	15
5.7. L'évolution des prix du maïs	16
5.8. La commercialisation des produits maraîchers	17
5.8.1. La commercialisation de l'oignon	18
5.8.2. Le problème de conservation de l'oignon local	18
5.8.3. Une forte variabilité des prix de l'oignon	18
5.8.4. La commercialisation du gambo : un produit d'avenir ?	19
6. Les débouchés dans les marchés villageois	20
6.1. La gestion des comptes des familles émigrés par les commerçants	20
6.2. Les réseaux des transferts des fonds	21
6.3. Émergence d'un capitalisme local issu de l'émigration	21
7. Quel avenir pour les filières des productions locales ?	22

ENVIRONNEMENT DE LA PRODUCTION AGRICOLE DANS LE DÉPARTEMENT DE MATAM

L'étude présente un diagnostic rapide sur les atouts et les contraintes de l'environnement de la production agricole irriguée dans le Département de Matam. Ce travail s'inscrit dans le cadre d'une étude globale sur les conditions de la mise en valeur des périmètres irrigués dans la zone du projet PIDAM.

Un des volets a consisté à identifier les caractéristiques des différentes filières alimentaires et les principaux réseaux de commercialisation. Les connaissances sur les conditions d'accès aux sources d'approvisionnement et sur les débouchés des produits locaux et importés ont permis de caractériser les pratiques commerciales et les dynamiques des différentes filières.

Les réseaux de commercialisation dans le Département de Matam sont assez bien structurés autour de trois grands pôles commerciaux : le pôle Centre avec Matam et Ouro Sogui, le pôle Ouest avec Boki Diawé et Tilogne, et le pôle Est avec Hamadi Ounaré et Kanel. L'aire d'influence de ces pôles s'étend aux villages environnants ainsi qu'aux villages situés le long du Fleuve.

Les filières des produits importés sont bien intégrées dans les réseaux des gros commerçants de la région et les détaillants-boutiquiers des marchés ruraux. Les filières de produits locaux concernent essentiellement le paddy, le mil-sorgho et les produits maraîchers (oignons, tomate, patate douce, gambo...). Cependant, ces produits, irrigués et non irrigués, passent par des circuits relativement courts :

- vente directe sur les marchés ouverts des villes ou villageois ;
- vente (ou échange) au boutiquier villageois ;
- vente (ou échange) au boutiquier des marchés des villes ;
- vente aux commerçants ambulants.

Les gros commerçants ne commercialisent guère les produits locaux, hormis le paddy acheté par des grossistes de Matam et d'Ouro Sogui qui transforment et vendent sur place sous forme de riz décortiqué.

Mots clés :

Sénégal, vallée du fleuve Sénégal, Matam, agriculture irriguée, riz, céréales, produits maraîchers, circuits de commercialisation, analyse des filières.

Le dispositif d'enquête

L'étude sur l'environnement de la production irriguée dans le Département de Matam s'est déroulée du 14 au 25 septembre 1998. Le travail de terrain a concerné essentiellement l'aval des filières. Près d'une cinquantaine de commerçants ont été enquêtés sur les différents marchés ruraux et villageois de la zone PIDAM et les environs.

Les marchés des villes :

- Pôle Centre : Matam et Ouro Sogui
- Pôle Ouest : Boki Diawé
- Pôle Est : Hamadi Ounaré et Kanel

Les marchés villageois :

- N'Douloumadji (Pôle Centre)
- Ganguel, Gouriki, Bow, Thialy (Pôle Est)

Les commerçants interviewés :

- 20 gros commerçants (grossistes et demi-grossistes),
- 15 boutiquiers-détaillants
- 15 détaillantes-étalage

1. Les principales filières des produits commercialisés dans le Département de Matam

Les enquêtes de terrain ayant été menées à la fin de l'hivernage, les produits importés étaient largement présents sur les marchés de la zone ; ils concernent essentiellement les céréales, ainsi que les oignons. Quelques produits locaux étaient également présents sur les marchés ouverts, mais en très faible quantité : paddy, niébé et produits maraîchers.

1.1 Une prédominance des produits importés

Les produits importés ou hors zone présents sur les marchés :

- Riz brisé essentiellement importé de Thaïlande et du Vietnam ;
- Maïs importé d'Argentine et du Canada ;
- Oignons importés de Hollande et/ou originaires de la région de Podor ;
- Sorgho importé d'Europe et/ou originaire de la région de Kaolack et de Touba ;
- Arachides originaires de la région de Kaolack et de Touba.

1.2. Une faible disponibilité des produits locaux

Au moment de l'enquête, quelques rares denrées alimentaires produites localement étaient présentes sur les marchés ouverts :

- Paddy
- Oignons
- Niébé
- Gambo
- Aubergines
- Piments

C'est en période de récolte (mars-avril) que l'on trouve en plus grande quantité les céréales locales (mil¹, sorgho et maïs) et des cultures maraîchères (oignons, tomates cerises, aubergines, choux, bisap, gambo, piments et patates douces).

Pour l'essentiel, les céréales sèches viennent des terres de walo (cultures de décrue) et du falo ou diéri (cultures pluviales). Tandis que les cultures maraîchères sont produites dans les jardins villageois (sur le falo en décrue) et dans quelques périmètres irrigués en contre-saison fraîche. Quand au paddy, récolté de décembre à janvier, il est cultivé dans les périmètres et les casiers aménagés.

1.3. Des produits locaux présents entre 4 à 5 mois de l'année

D'après nos enquêtes, les produits locaux ne sont réellement présents que 4 à 5 mois de l'année ; à partir de décembre (pour le paddy) et jusqu'en mai (pour l'oignon local). Seul le gambo est présent toute l'année, avec néanmoins une pointe en mars-avril. Cette situation tient en grande partie au caractère périssable des denrées, notamment les produits maraîchers, difficiles à stocker. Aussi, les producteurs, très souvent des femmes-productrices, cherchent à commercialiser rapidement leurs produits, ce qui a pour conséquence de saturer très vite le marché ; cette saturation rapide s'explique aussi par l'absence des débouchés importants et l'éloignement des grands centres de consommation tels que Dakar ou Saint-Louis. De la même manière, la fermeture de la frontière avec la Mauritanie fait que le marché de Kaédi, autrefois un débouché non négligeable, limite les alternatives d'écoulement des produits de la zone. Des échanges *informels* se poursuivent cependant entre les deux rives du Fleuve.

¹ culture en pluvial récoltée en fin d'hivernage.

Ainsi par exemple, les mauritaniens achètent du paddy à Matam et dans les villages riverains. Ou bien ils l'échange contre des produits moins chers en Mauritanie (sucre, farine de blé, biscuits, produits manufacturés..).

La faible présence des produits locaux tient aussi à la faible proportion des produits commercialisés. Pour le paddy produit dans les périmètres irrigués, il semblerait que moins de 10% de la production soit vendu, généralement sous forme d'échange en nature chez les boutiquiers villageois et/ou en espèces chez les commerçants des marchés ruraux.

Les flux importants en produits importés ou hors zone s'expliquent ainsi par les problèmes de conservation des produits maraîchers (tomate, oignon...) et la faiblesse des volumes de produits locaux commercialisés. Les produits importés sont en effet indispensables pour compléter l'approvisionnement des marchés ruraux et villageois pratiquement les trois quart de l'année. Pour le cas du riz importé, sa présence est observée durant toute l'année en raison du manque de riz ou de paddy local et du goût marqué des consommateurs pour le riz importé.

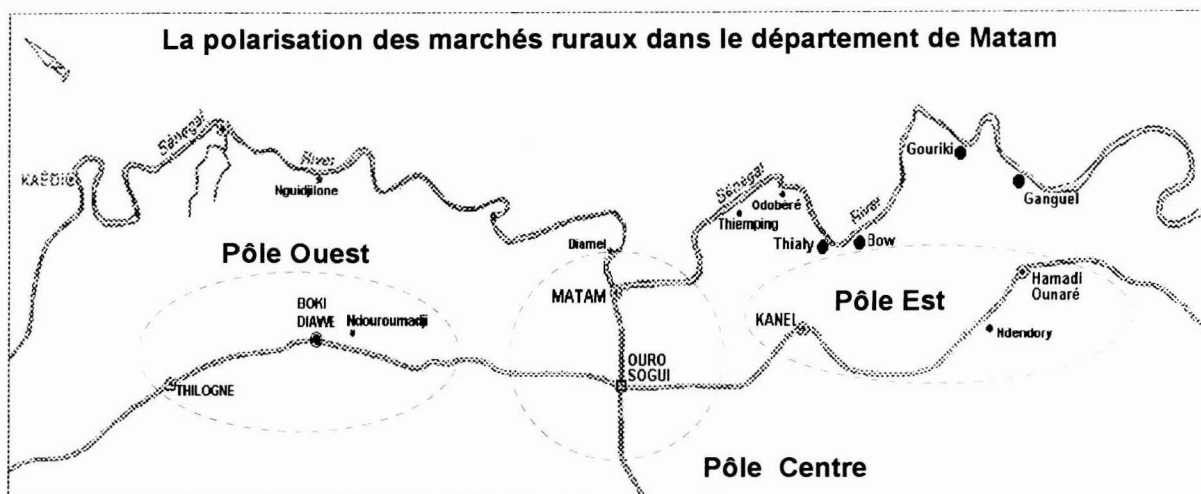
1.4. Préférence des consommateurs pour les produits importés

D'après les commerçants, les consommateurs ont une très nette préférence pour les produits importés réputés de meilleure qualité et disponibles toute l'année. A cela s'ajoute la faible disponibilité des produits locaux. Cependant, en période de récolte, et donc de bas prix, les produits locaux, tels que le sorgho, le mil et le niébé, sont forts appréciés par les consommateurs. On peut ainsi observer, selon la disponibilité des produits et les prix, des transferts d'achats : pour le repas du soir (le couscous), le consommateur préférera d'abord, le petit mil (souana), puis le sorgho (sammé) et, en dernier ressort, le maïs-farine. Pour le riz, à prix égal, le consommateur aura une préférence pour le riz brisé importé de Thaïlande et/ou du Vietnam². L'exigence des consommateurs pour des produits de qualité (et donc plus chers) est favorisé par les transferts monétaires des émigrés qui contribuent, très largement, à assurer les besoins alimentaires des familles restées au village (cf. ci-après, les systèmes de transferts).

² Il semble que les préférences entre ces deux origines ne soient guère marquées par les consommateurs, d'autant que leur prix de vente est généralement le même, ce qui était le cas au moment de nos enquêtes.

2. Un espace commercial structuré autour de trois grands pôles

Malgré l'absence de grands marchés hebdomadaires et de la faible disponibilité des surplus agricoles locaux, l'espace commercial régional est assez bien structuré. L'activité commerciale est organisée autour trois principaux pôles de commercialisation.



2.1. Le pôle Matam - Ouro Sogui

Les marchés de Matam et d'Ouro Sogui, situés dans la zone Centrale du Département, constituent le véritable carrefour du commerce régional avec de nombreuses boutiques. Les plus grands commerçants de la zone y sont installés. Ouro-Sogui, traversé par la route nationale goudronnée, est de loin le marché le plus important du Département. Le marché de Matam, très actif du temps de la navigation fluviale, n'a plus le rôle régional d'autrefois. En effet, la ville de Matam, malgré son rattachement au réseau routier, reste relativement enclavée en saison des pluies ; théoriquement, durant la crue, les camions de 30 T ne peuvent traverser la route goudronnée qui relie Ouro Sogui à Matam. Les 2 principaux grossistes de Matam ont d'ailleurs des magasins à Ouro Sogui, à partir desquels ils commercialisent sur l'ensemble du Département, des céréales et autres produits de première nécessité (huile, sucre, café...).

2.2. Le pôle Boki Diawé - Tilogne

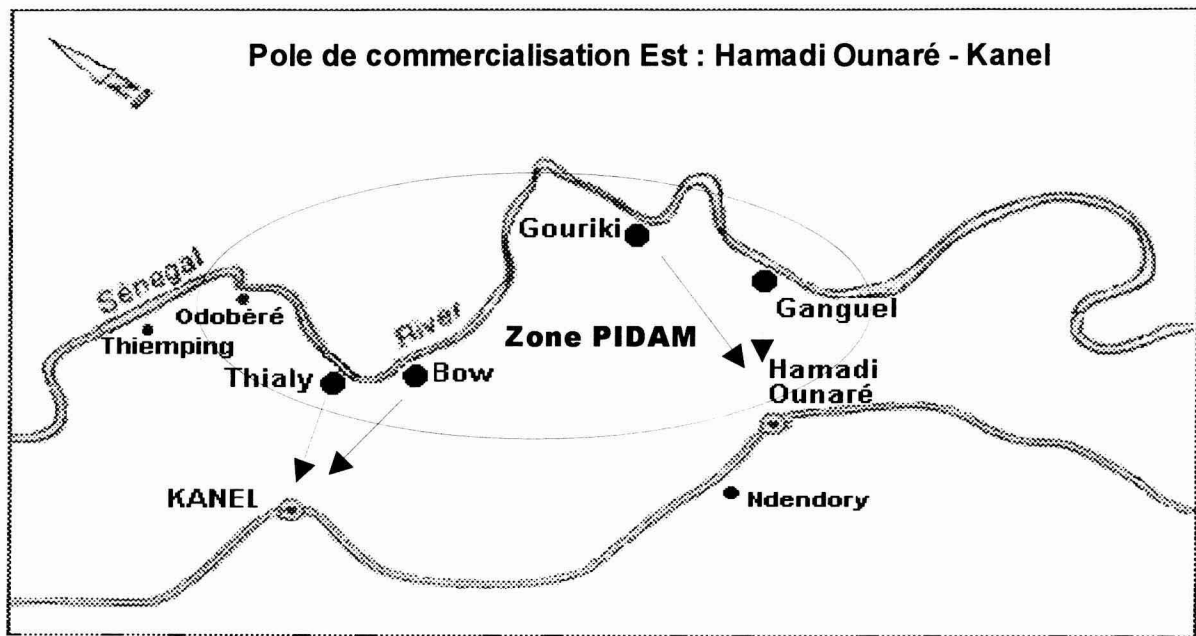
Les marchés de Boki Diawé et de Tilogne, situés à l'Ouest du Département, tirent leur dynamisme commercial de la production issues des Périmètres Irrigués des villages de la zone Prodam et de la proximité des marchés hebdomadaires dans le Département limitrophe de Podor.

2.3. Le pôle d'Hamadi Ounaré - Kanel

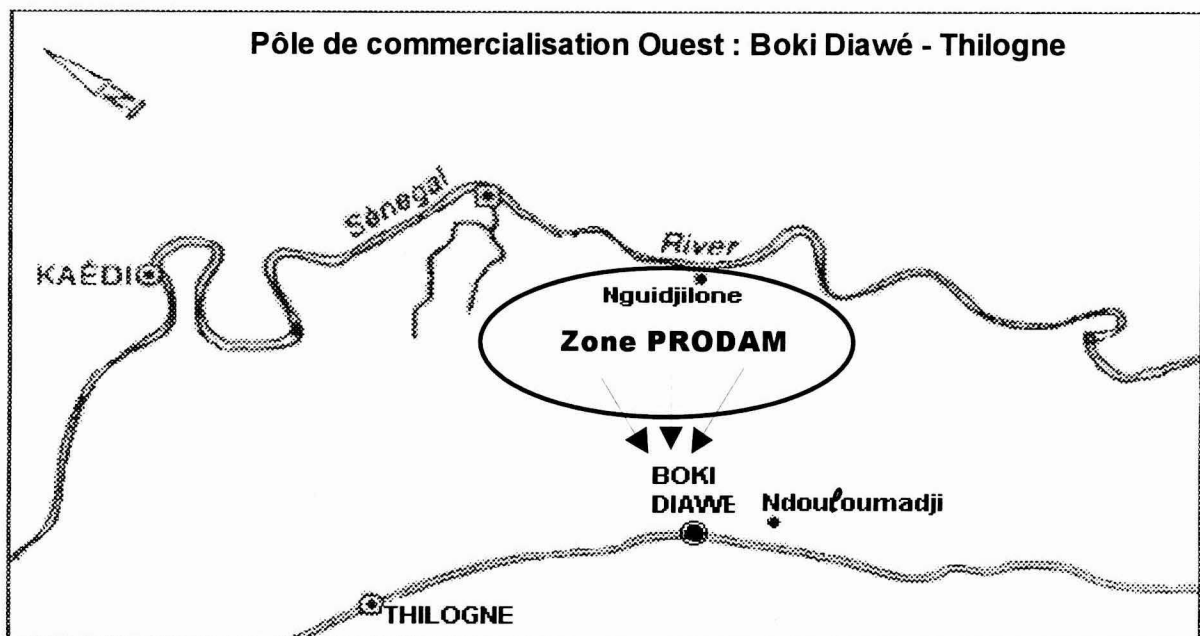
Les marchés d'Hamadi Ounaré et de Kanel, situés à l'Est du Département, apparaissent moins dynamiques par rapport aux deux autres pôles. Ce pôle commercial souffre de l'éloignement par rapport aux grands marchés régionaux hebdomadaires de Podor, ainsi que de l'enclavement des villages du Fleuve dans la zone Pidam et des faibles surplus commercialisables par rapport à ceux de la zone Prodam.

2.4. Les marchés villageois

Ces marchés *gravitent* autour des marchés des villes ou gros bourgs. Ainsi, les 4 villages situés dans la zone Pidam (Ganguel, Gouriki, Bow et Thialy), sont sous l'influence des marchés de Hamadi Ounaré (Ganguel et Gouriki) et de Kanel (Bow et Thialy). Thialy conserve aussi des liens commerciaux avec la ville de Matam, soit par la piste longeant la rive gauche du Fleuve, soit par les quelques pirogues qui circulent le long du Fleuve en période d'enclavement.



Enfin, le village de Ndouloumadji est relié au marché de Boki Diawé, proche de quelques kilomètres et accessible depuis le goudron toute l'année.

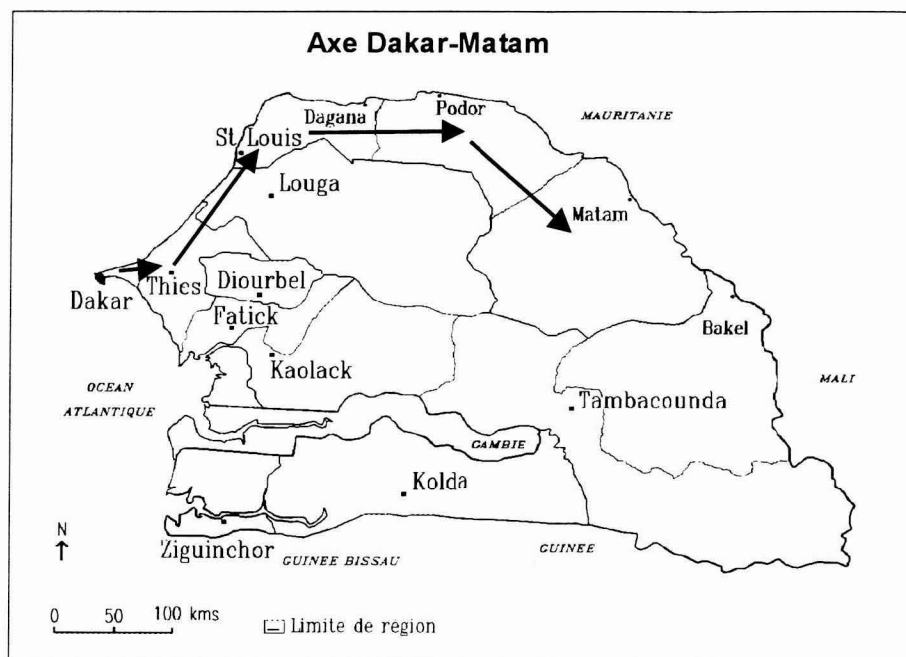


3. Les circuits d'approvisionnement des marchés ruraux

Il existe trois principaux circuits d'approvisionnement des marchés ruraux :

3.1. L'axe Dakar-Matam

Cet axe est le principal circuit d'approvisionnement de Matam en produits céréaliers importés et de première nécessité. Ce circuit est surtout utilisé par les gros commerçants qui achètent du riz et maïs importés directement au port de Dakar³ auprès des importateurs. Le transport est assuré par des gros camions de 20 à 30 T, à un coût de 13 000 Fcfa/T ; cela peut aller jusqu'à 15 000 Fcfa/T pour les marchés de H. Ouanaré et Kanel.



Certains grands commerçants de la région ont leur propres moyens de transport pour acheminer les produits jusqu'à Matam. Les prix pratiqués par les importateurs varient selon la période et en fonction du volume acheté. Ainsi, par exemple, les grossistes de Matam ayant acheté en juillet-août, ont payé le riz brisé de Thaïlande ou du Vietnam à 190 000 Fcfa/T⁴. A cela il faut ajouter des frais de port (pratiqués uniquement pour le riz) de 5 000 Fcfa pour un tonnage inférieur à 17 T et de 10 000 Fcfa au-delà des 17 T. Pour le maïs importé, le prix d'achat à Dakar était de 130 à 135 000 Fcfa/T.

³ Lorsque les commerçants s'approvisionnent dans les magasins de Dakar le prix supérieur est de 10 Fcfa/kg.

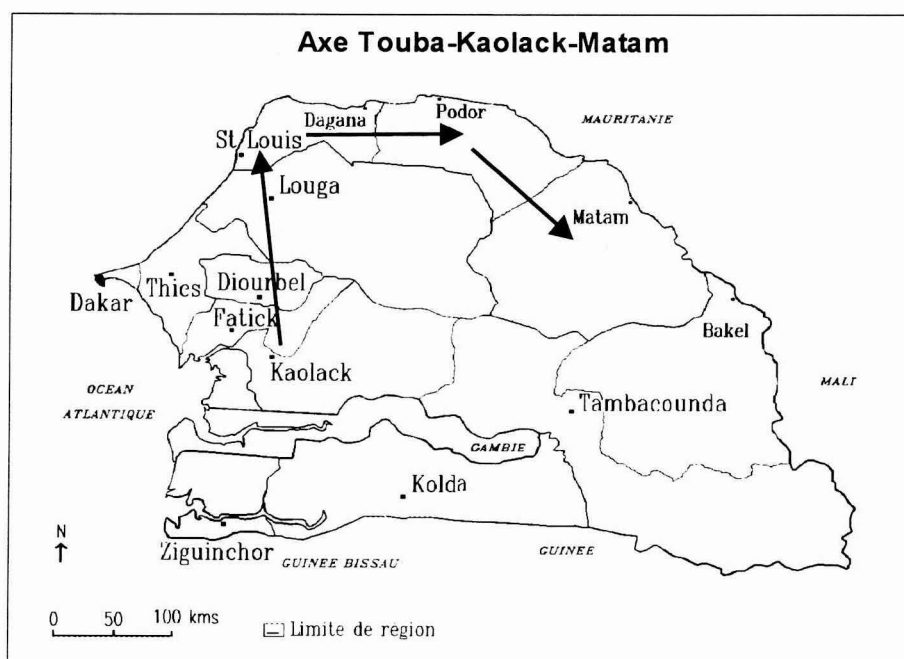
⁴ Dans le cas de certains petits grossistes ou groupes de détaillants-demi grossistes qui s'adressent directement aux importateurs, généralement on a observé que les prix de vente oscillaient entre 191 et 195 F/kg.

Prix de revient du riz et du maïs importés rendu magasin grossiste à Matam en Fcfa/kg (1998)		
En Fcfa/kg	Riz importé	Maïs importé
Prix achat	190	130 à 135
Frais de port (10 000 Fcfa) > 17 T	0,3	
Transport Dakar-Matam	13	13
Manutention	0,5	0,5
Prix de revient	203,8	143,5 148,5
Prix de vente grossiste	210 à 220	150 à 160
Marge commerciale	6,2 à 16,2	6,5 à 11,5

source : enquêtes

3.2. L'axe Touba-Kaolack-Matam

Cet axe est le principal circuit d'approvisionnement de Matam pour les céréales sèches (surtout le sorgho) et les arachides originaires de la région centrale du pays. L'approvisionnement est fait par des **Camions-Boutiques**. Ces camions transportent des denrées alimentaires et des produits de première nécessité (PPN) et se déplacent de villages en villages le long du goudron.



Les **Camions-Boutiques** ont la particularité de se déplacer sans que des commandes préalables aient été passées par leurs clients. Leur rotation peut ainsi durer de 10 à 20 jours. Le réseau des Camions-Boutiques fonctionne sur tout le Sénégal. Aussi, les Camions-Boutiques qui livrent sur Matam appartiennent à des gros commerçants de Dakar, de Touba, de Saint-Louis ou encore de Podor. Les gros commerçants de Matam et d'Ouro Sogui pratiquent aussi le système de Camions-Boutiques sur tout le Département. Cependant certains d'entre eux approvisionnent de préférence la zone Est du Département où la concurrence avec les Camions-Boutiques hors-département est moins vive.

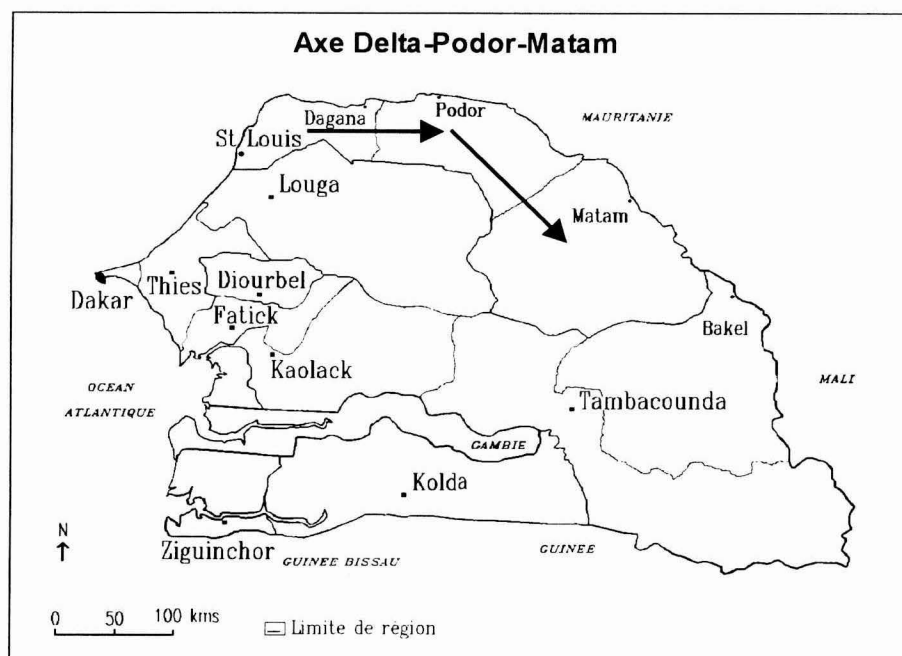
Par le circuit des Camions-Boutiques, le coût du transport est toujours inclut dans le prix de vente⁵ ; ce qui veut dire que généralement les produits sont un peu plus chers par rapport aux marchandises achetées directement à Dakar. Les principaux clients sont donc les demi-grossistes et les détaillants-boutiquiers des marchés ruraux, et parfois quelques familles d'émigrés.

Prix de revient des céréales par le circuit des camions-boutiques à Matam en Fcfa/kg (1998)			
En Fcfa/kg	Riz importé	Maïs importé	Sorgho (Kaolack)
Prix achat	190	130 à 135	175
Manutention	0,5	0,5	0,5
Prix de revient	203,8	143,5 148,5	175,5
Prix de vente grossiste	210 à 220	150 à 160	190
Marge commerciale	6,2 à 16,2	6,5 à 11,5	14,5

source : enquêtes

3.3. L'axe Delta-Podor-Matam

Cet axe constitue un circuit important pour le riz de la Vallée et les oignons locaux. Leur commercialisation se fait généralement par les commerçants riziers de Ross Béthio et de Richard Toll (essentiellement pour le riz). Ils utilisent le réseau de Camions-Boutiques originaires du Delta, de la moyenne Vallée, de Matam et d'Ouro Sogui ; parfois des Camions-Boutiques de Dakar et de la zone de Touba approvisionnent aussi la zone de Matam. Il arrive également que certains gros commerçants s'approvisionnent en produits de la Vallée dans les marchés hebdomadaires du Département de Podor (Aéré Lao, Fanaye, Tillé Boubakar, Dioum N'Diaye, Galoya).



⁵ Il est cependant fréquent que le point de déchargement des Camions-Boutiques soit éloigné d'une centaine de mètres du marché central. Dans ce cas, les commerçants payent le transport en charrette jusqu'à leur boutique : environ 0,5 Fcfa/kg.

4. Les circuits d'approvisionnement des boutiques villageoises

Les boutiques villageoises ont trois sources principales d'approvisionnement :

4.1. L'approvisionnement chez des producteurs de la zone

Les boutiques sont approvisionnées en produits locaux directement par les producteurs. Ces derniers se déplacent chez les boutiquiers-villageois soit pour vendre, soit plus généralement pour échanger leurs produits contre d'autres marchandises. Les produits d'échange varient selon le calendrier des récoltes. Ainsi, les producteurs échangent du paddy contre des PPN entre novembre et janvier. Le mil pluvial sert de monnaie d'échange entre octobre et novembre. Tandis que le sorgho de décrue et le maïs sont échangés entre mars et avril. A travers ce système d'échange, les boutiquiers-villageois ont un rôle grandissant dans le commerce local et peuvent dégager des marges commerciales très importantes : ils stockent et revendent à la période de soudure (souvent aux mêmes producteurs) à des prix parfois double par rapport au prix d'achat ou d'échange.

Prix et périodes d'achat/vente des produits locaux par les boutiquiers villageois (campagne 1997/98)				
Produits	Période d'achat	Prix achat en Fcfa/kg	Période de vente	Prix de vente en Fcfa/kg
Paddy	novembre-janvier	60 à 90	à partir de mai	120
Mil	octobre-novembre	150	à partir de mai-juin	300
Sorgho	mars-avril	105 à 120	à partir de juillet	240
Maïs	mars-avril	100 à 150	à partir de juillet	300
Oignons	mars-avril	150 à 210	à partir de juillet	500
Patate douce	avril-juin	100	à partir de juin	150

source: enquêtes

4.2. L'approvisionnement en produits importés par des Camions-Boutiques

En période sèche, les Camions-Boutiques approvisionnent directement les boutiques-villageoises le long du Fleuve⁶. Pour les villages les plus proches du goudron, il peut y avoir plusieurs camions par jour, tandis que dans les villages les plus reculés, le rythme de passage est souvent d'un camion tous les trois jours. Les prix pratiqués par les Camions-Boutiques étant généralement connus, les boutiquiers se déplacent jusqu'au point de déchargements seulement lorsqu'ils sont sûrs d'acheter. Rappelons que la manutention et le transport en charrette jusqu'à la boutique est à leur charge : environ 0,5 Fcfa/kg.

4.3. L'approvisionnement chez les grossistes-boutiquiers des marchés urbains

Les boutiquiers villageois s'approvisionnent presque toujours chez les mêmes fournisseurs des marchés des villes les plus proches. Ainsi les commerçants de Ganguel et de Gouriki s'adressent aux commerçants d'Hamadi Ounaré, tandis les boutiquiers de Thialy et de Bow achètent aux commerçants de Kanel. De même, les commerçants de Ndouloumadji s'approvisionnent de préférence auprès des commerçants de Boki Diawé.

⁶. Des villages, tels que Ndouloumadji, non enclavés, sont approvisionnés toute l'année.

L'enclavement des villages en période d'hivernage constitue une contrainte majeure au développement des échanges commerciaux car il augmente sensiblement les coûts de transport. Ainsi, en hivernage, les commerçants villageois doivent se déplacer en pirogue ou, au mieux, en charrette tractée par cheval lorsque le niveau de la crue le permet. Au moment de l'enquête, le coût du transport en pirogue était de 500 Fcfa/sac (50 kg), soit 10 Fcfa/kg ; en charrette les prix peuvent varier du simple ou double : 10 Fcfa/kg en hivernage et 3 à 5 Fcfa/kg en saison sèche.

Prix de revient du riz, du maïs et du sorgho importés rendu magasin boutiquier villageois (1998)						
En Fcfa/kg	Riz importé		Maïs importé		Sorgho hors zone	
Circuits	Grossiste	C-B	Grossiste	C-B	Grossiste	C-B
Prix achat	210 à 220	200 à 210	150 à 160	175 à 180	160 à 200	160 à 210
Transport	10		10		10	
Manutention		0,5		0,5		0,5
Prix de revient	220 à 230	200,5 à 210,5	160 à 165	175,5 à 180,5	170 à 210	160,5 à 210,5
Prix de vente détaillant	250 à 275	230 à 250	200 à 225	200 à 225	200 à 250	200 à 250
Marge commerciale	30 à 45	29,5 à 39,5	5 à 15	24,5 à 44,5	30 à 40	39,5

source: enquêtes ; C-B : Camion-Boutique

4.4. L'approvisionnement auprès des Bana-Banas

Les Bana-Banas sont des commerçants ambulants qui se déplacent jusqu'aux champs des paysans et approvisionnent les boutiquiers-villageois essentiellement en produits hors zone, notamment en maïs-farine⁷, en arachides, ainsi qu'en condiments et poudres diverses.

⁷ La farine de maïs est vendue autour de 225 à 250 Fcfa/kg au prix de détail et de 180 à 190 Fcfa/kg au prix de gros.

5. Les circuits de commercialisation des principaux produits locaux alimentaires

Bien que la part des produits locaux commercialisés soit relativement faible, ce commerce reste assez actif et concerne à la fois les céréales, les tubercules et les produits maraîchers. Cependant, les filières des produits locaux ne dépassent guère l'espace géographique du marché urbain auquel les villages ont des liens commerciaux privilégiés. Seul le commerce du paddy⁸, qui occupe une place prédominante dans les échanges locaux, peut dépasser l'espace géographique de son aire de production.

5.1. La commercialisation du paddy

Il existent trois circuits de commercialisation du paddy :

- Une part importante du paddy commercialisé va au remboursement des dettes contractées auprès de la CNCAS. Pour ce faire, certains riziers de la vallée sont agréés par l'organisme financier. Le principe est l'enlèvement du paddy par le rizier, puis il paie directement à la CNCAS ; libre au rizier d'acheter du paddy pour son propre compte si les producteurs lui en propose. Dans ce système, l'argent du remboursement ne circulent jamais par les paysans, ce qui implique aussi qu'ils ont un faible poids de négociation par rapport au prix de cession.
- Dans certains cas, les producteurs peuvent vendre leur paddy directement à des gros commerçants de Matam. Ces derniers le stockent et le vendent au fur à mesure sous forme de riz décortiqué ; ils ne vendent pas de paddy. Les commerçants disposant des décortiqueuses pratiquent aussi le travail à façon. Le coût du décortilage varie de 750 à 1000 Fcfa le sac de 50 kg, soit de 15 à 20 Fcfa/kg⁹
- Sur le plan local, presque tous les boutiquiers-villageois achètent du paddy à environ 90 Fcfa/kg, ou le prennent plus généralement en échange contre des PPN. Les boutiquiers stockent alors le paddy et le revendent à la soudure, souvent aux mêmes producteurs, à 120 Fcfa/kg.

5.2. Les échanges informels avec la Mauritanie

Malgré la fermeture de la frontière, les échanges avec la Mauritanie restent assez actifs. Ainsi, les pirogues mauritaniennes traversent régulièrement le Fleuve pour acheter du paddy. Ces échanges se font généralement sous forme de troc, en particulier contre du sucre, moins cher en Mauritanie, mais aussi des biscuits et des produits manufacturés (chaussures)

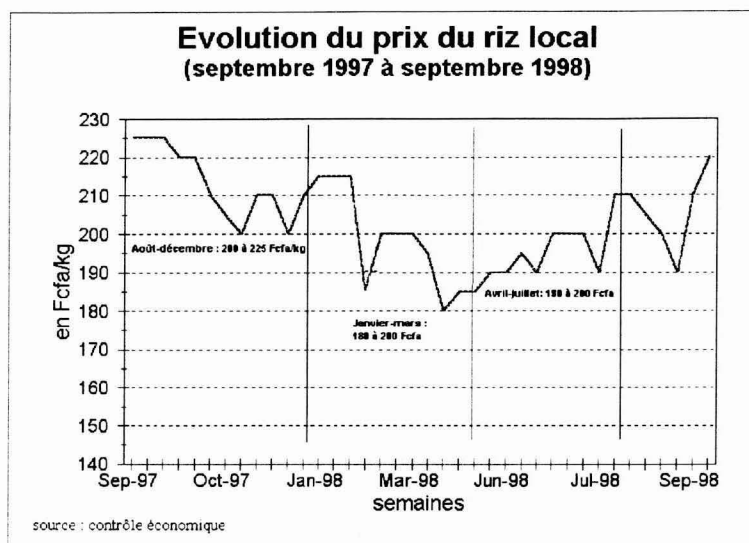
⁸ L'essentiel du commerce de riz local s'effectue sous forme de paddy en raison du manque réduit de décortiqueuses.

⁹ Dans la Vallée du Fleuve Sénégal, le coût du décortilage est généralement élevé par rapport au Delta et à d'autres pays de sous-région. Ainsi, à titre de comparaison, le décortilage dans la zone de l'Office du Niger au Mali est de 500 Fcfa le sac de 80 kg, soit 6,25 Fcfa/kg

5.3. L'évolution du prix du riz

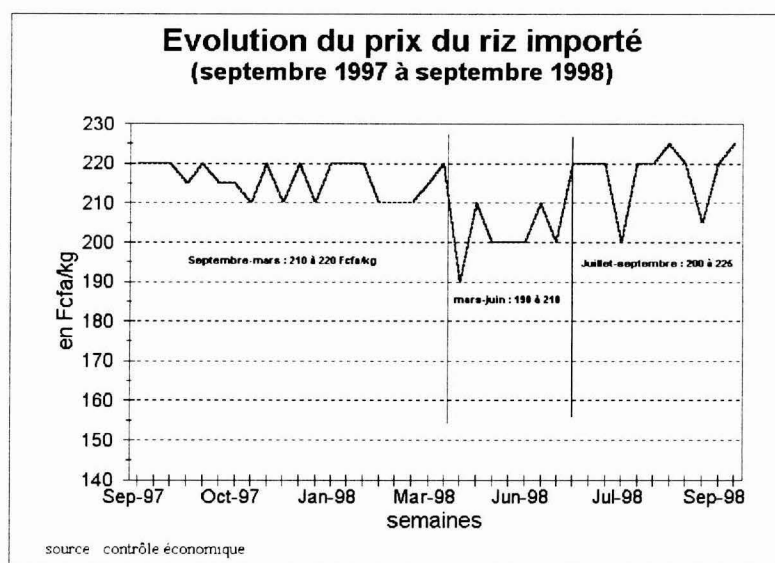
Les données disponibles de 1997-98¹⁰ sur les prix du riz local dans le Département de Matam indiquent une forte variabilité saisonnière par rapport au riz importé.

Pour le riz local décortiqué, on constate trois périodes :



- de janvier-mars, correspondant à la période de commercialisation après récolte, les prix sont au plus bas, allant de 180 à 200 Fcfa/kg ;
- entre avril et juillet, les prix tendent à progresser se situant entre 190 et 210 Fcfa/kg ;
- entre août et décembre, période où le riz local est rare, les prix grimpent, allant de 200 à 225 Fcfa/kg.

Pour le riz importé, les prix connaissent des fluctuations moins importantes du fait d'une plus grande régularité des flux. Dans le Département de Matam, on distingue toutefois deux périodes pour les prix au stade de gros :



¹⁰ Source : Contrôle Economique, Ministère sénégalais du Commerce.

- de mars à juin, les prix sont au plus bas en raison du chevauchement avec la commercialisation du riz local ; ils se situent entre 190 et 210 Fcfa/kg ;
- entre juin et mars, les riz importés sont prédominants sur les marchés et on observe une longue période de stabilité des prix ; ils varient de 210 à 220 Fcfa/kg, avec parfois des creux, en juillet et en septembre, à 200-205 Fcfa/kg.

Le tableau ci-après récapitule des principales données sur les prix du riz observés au moment de nos enquêtes en septembre 1998.

Les prix du riz dans le Département de Matam en Fcfa/kg (septembre 1998)						
Type de commerçants	Grossiste		Détaillant boutiquier		Détaillante marché ouver	
	prix d'achat	prix de vente	prix d'achat	prix de vente	prix d'achat	prix de vente
Paddy	80 à 90		80 à 90	120 à 150	80 à 90	120
Paddy en équiv. blanchi*	145 à 165		145 à 165	215 à 165	145 à 165	215
Riz décortiqué local		180 à 200	180 à 200	190 à 225	210	250
Riz importé	190 à 195	200 à 220	210 à 220	230 à 275	220 à 225	250

source: enquêtes ; * coût du décortilage compris (15 Fcfa/kg de paddy et coef. de décortilage : 0,60)

5.4. La commercialisation du mil-sorgho

Le mil-sorgho local (sammé, souna, fela) produit dans les terres de walo (cultures de décrue) et du diéri (cultures pluviales), est vendu essentiellement par les femmes-détaillantes sur les marchés ouverts. La vente s'étalent durant 5 mois environ, de novembre à mars. Pendant cette période, les commerçants grossistes et les boutiquiers-détaillants ne commercialisent guère ces produits en raison de la concurrence des femmes-détaillantes.

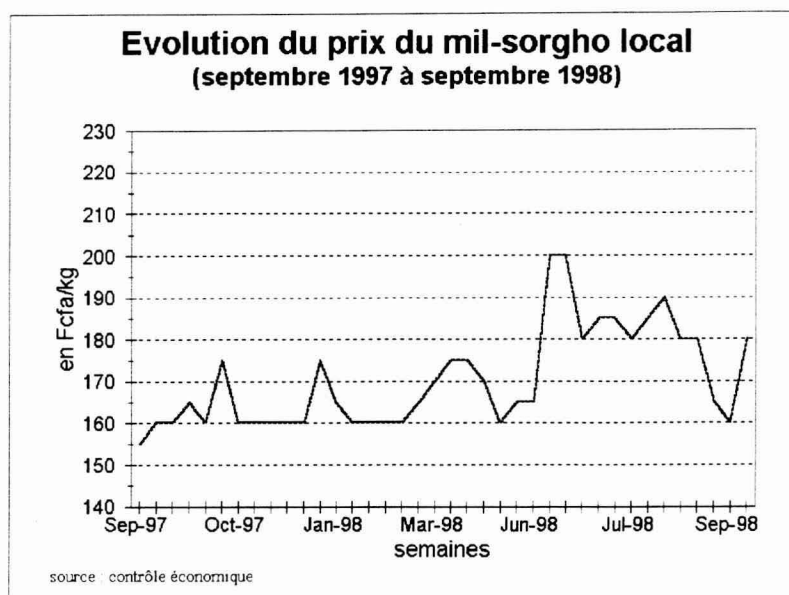
A partir du mois d'avril, le sorgho de la zone de Touba et de Kaolack apparaît sur les marchés ruraux et urbains. Les gros commerçants qui disposent des moyens de transports s'approvisionnent directement dans les marchés hebdomadaires de la région Centre du pays. Tandis que les commerçants-boutiquiers s'approvisionnent auprès des Camions-Boutiques qui transportent le sorgho depuis les zones de production de la région Centre.

Le sorgho local n'échappe pas aux pratiques spéculatives. En effet, certains gros commerçants de Matam qui livrent des marchandises dans les villages du Fleuve par camions-boutiques achètent du sorgho aux producteurs en saison sèche. Ils le stockent pour être revendu par la suite aux détaillants villageois à la période de soudure (en saison des pluies¹¹). A l'achat les prix varient de 100 à 150 Fcfa/kg et, à la revente, les prix varient de 190 (prix grossiste) à 250 Fcfa/kg (prix au détail).

5.5. L'évolution des prix du mil-sorgho

Dans le Département de Matam, les prix du mil-sorgho local connaissent des fortes fluctuations saisonnières (cf. graphique ci-après). Entre novembre 1997 et mars 1998 les prix de gros étaient à leur plus bas niveau, autour de 160 Fcfa/kg. Tandis qu'entre juin et juillet, les prix pouvaient monter jusqu'à 200 Fcfa/kg. A partir de cette période, les consommateurs préfèrent le sorgho de Kaolack et Touba dont les prix, plus attractifs, varient entre 170 et 185 Fcfa/kg.

¹¹ En période d'enclavement, les villages du Fleuve sont aussi ravitaillés par pirogue depuis Matam.



Le tableau ci-après récapitule des principales données sur les prix saisonniers du mil-sorgho.

Evolution des prix du mil-sorgho dans le Département de Matam ¹² Fcfa/kg (campagne 1997/98)						
Type de commerçants	Grossiste		Détaillant boutiquier		Détaillante marché ouvert	
Prix	prix d'achat	prix de vente	prix d'achat	prix de vente	prix d'achat	prix de vente
Mil local	100 à 150	150 à 200	100 à 150	200 à 250	100 à 125	150 à 200
Sorgho local	100 à 150	150 à 200	100 à 150	200 à 250	100 à 125	150 à 200
Sorgho hors zone (Kaolack)	150 à 180	160 à 195	150 à 210	200 à 250		

source: enquêtes

5.6. La commercialisation du maïs

Le maïs est le produit de substitution du mil-sorgho. Sa commercialisation progresse lorsque le mil et le sorgho se raréfient et qu'ils deviennent trop chers. A Matam, on commercialise du maïs local cultivé sur terres de falo (cultures de décrue) ; on y trouve aussi du maïs local produit dans la région de Podor. Toutefois, au moment de nos enquêtes, les marchés urbains et villageois étaient essentiellement approvisionnés en maïs importé d'Argentine ; certains commerçants avaient même encore des stocks de maïs américain ou français.

Les commerçants achètent le maïs local entre février et mai, et le revendent à partir de juin-juillet. Tandis que la commercialisation du maïs importé se fait principalement entre juin et décembre.

¹² Mil local : période de commercialisation (octobre-janvier) ; Sorgho local : période de commercialisation (mars-avril) ; Sorgho de Touba : période de commercialisation (mai-octobre).

La vente se fait sous de forme de farine et/ou de maïs-grain. Les grossistes commercialisent principalement du maïs grain importé. Tandis que les détaillants ruraux et villageois vendent du maïs local (en farine et en grain) et du maïs importé (ou de Touba) qu'ils achètent aux Camions-Boutiques. Il arrive aussi que les détaillants fassent transformer du maïs grain dans les moulins villageois pour vendre de la farine. Une partie de leur clientèle vient des villages environnants où il n'y a pas de moulin à céréales. Enfin, d'autres commerçants, en particulier les bana-banas, vendent surtout de la farine de maïs qu'ils transportent depuis les régions de Touba ou de Podor.

Quant au maïs importé, il passe par les mêmes circuits de commercialisation que le riz importé :

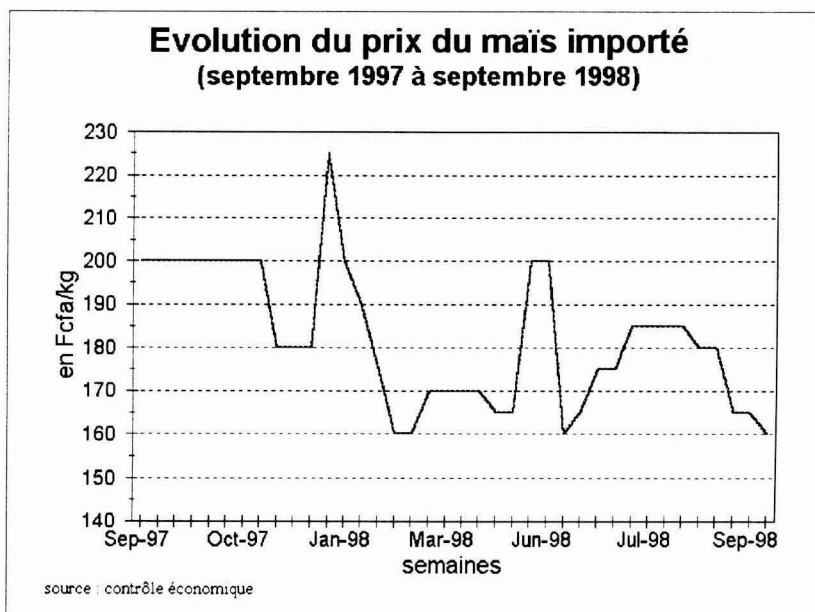
importateurs de Dakar - grossistes de Matam - détaillant des marchés ruraux et villageois.

Le maïs local par contre, s'insère dans les même circuits de commercialisation que le sorgho. Le maïs local est vendu ou échangé aux boutiquiers villageois. Certains grossistes de Matam achètent et stockent aussi du maïs local qu'ils transportent depuis les villages dans leurs Camions-Boutiques. Rappelons cependant que pour l'ensemble des produits locaux, ce sont d'une manière générale les producteurs qui doivent se déplacer chez les commerçants et payer donc le transport.

Le problème de la qualité du maïs local, comme pour le riz, est parfois évoqué par les commerçants. Le commerce de détail est fait principalement par les femmes-détaillantes des marchés ouverts. Tandis que les commerçants boutiquiers vendent plutôt en gros et demi-gros.

5.7. L'évolution des prix du maïs

Les données dont nous disposons concernent les prix dans le Département de Matam en 1997 et 1998. Il n'est cependant guère possible de différencier les prix entre le maïs grain et le maïs farine¹³.



¹³ On sait néanmoins qu'en septembre 1998, le coût de transformation du maïs grain était d'environ 30 Fcfa/kg. Ainsi pour un maïs-grain acheté à 152 Fcfa/kg + 30 Fcfa/kg, le prix de revient d'un kilo de farine était de 182 à 185 (en tenant compte de la manutention et des pertes) et le prix de vente au détail était de 225 Fcfa/kg.

L'évolution des prix du maïs grain indique une chute entre janvier et mars au moment de l'arrivée de la récolte du maïs local. Puis les prix se stabilisent (avec toutefois quelques variations en juin et juillet). La stabilisation des prix autour de 160 à 180 Fcfa/kg s'explique principalement par l'approvisionnement du marché en maïs à partir de la zone Centre (Touba, Kaolack) et en maïs importé (Argentine, Etats-Unis, Canada et France). Au moment de nos enquêtes, les différents marchés urbains et villageois étaient assez bien approvisionnés en maïs importé d'Argentine et les prix étaient au plus bas.

A l'achat, les prix connaissent une très forte variabilité en fonction des circuits et des types de commerçants : ils varient de 100 à 175 Fcfa/kg. En revanche, à la vente l'écart est plus faible, de 150 à 200 Fcfa/kg. On remarquera que le maïs local est toujours moins cher à l'achat car il est surtout commercialisé par les producteurs au moment de la récolte. Le tableau ci-après récapitule des principales données sur les prix du maïs.

Evolution du prix du maïs grain et farine dans le Département de Matam¹⁴ (1997/98), Fcfa/kg						
Type de commerçants	Grossiste		Détaillant boutique		Détaillant marché ouvert	
Maïs importé	prix d'achat	prix de vente	prix d'achat	prix de vente	prix d'achat	prix de vente
Importateur local	130	150				
Commerçant Dakar	135 à 140	160				
Camions-Boutiques			150 à 160	165 à 170		
Grossiste Matam-O. Sogui			150	165		
Bana-Banas (maïs-farine)			160	190		
Producteur (maïs local)			100 à 150	175 à 200	100 à 125	150 à 200

source: enquêtes

5.8. La commercialisation des produits maraîchers

Tous les produits maraîchers locaux (oignons, tomates cerise, gambo, patates douces, aubergines, choux) s'insèrent dans des filières courtes :

- producteur-consommateur ;
- producteur-détaillant villageois ou rural-consommateur ;
- producteurs-commerçants ambulants (bana-banas)-détaillant.

Les informations que nous avons pu collecter concernent essentiellement l'oignon et le gambo qui étaient les produits les plus présents sur les marchés urbains et villageois au moment de nos enquêtes¹⁵. En outre, étant donné qu'il n'existe pas de suivi des prix régulier pour les produits maraîchers dans le Département de Matam, les prix que nous avons collecté concernent essentiellement ceux pratiqués durant le mois de septembre 1998. De manière rétrospective, nous avons néanmoins reconstitué l'évolution saisonnière du prix de l'oignon, la principale filière maraîchère locale.

Les données sur les prix de l'oignon (de Podor et importé) apportent un éclairage sur la compétitivité de cette filière.

¹⁴ Maïs local : période de commercialisation (février-mars); Maïs importé : période de commercialisation (mai-décembre).

¹⁵ On notait aussi la présence d'aubergines mais en très faible quantité.

5.8.1. La commercialisation de l'oignon

Parmi les produits locaux maraîchers commercialisés, l'oignon est le plus important. Il est produit généralement dans les périmètres irrigués le long du Fleuve et dans les jardins villageois en contre-saison froide. La production et la commercialisation passent généralement par les groupement de femmes, mais de plus en plus les PIV-hommes produisent et commercialisent aussi de l'oignon.

A la récolte (entre janvier- février-mars), les oignons sont vendus directement dans les marchés urbains ou villageois ouverts. Les producteurs vendent aussi aux boutiquiers villageois, aux détaillantes des marchés urbains¹⁶ et aux bana-banas.

Les grossistes par contre sont assez réticents à acheter des oignons locaux. Ils préfèrent commercialiser l'oignon importé qu'ils achètent directement aux importateurs de Dakar. Bien que plus cher, le principal argument avancé par les grossistes, outre l'achat en gros, est sa meilleure conservation par rapport à l'oignon local.

Le Département de Podor est aussi l'une des sources d'approvisionnement en oignons¹⁷ ; les principales zones de production sont Donaye, Diatar, Guia, Fanaye. Les oignons de Podor passent principalement par les circuits des Camions-Boutiques des gros commerçants d'Ouro Sogui ou de Matam. Tandis que les Camions-Boutiques de Dakar commercialisent essentiellement des oignons importés.

5.8.2. Le problème de conservation de l'oignon local

Le problème de la conservation de l'oignon local est en partie lié aux stratégies commerciales des producteurs. En effet, les producteurs cherchent généralement à vendre très tôt dans la saison. Pour cela ils ont tendance à récolter l'oignon très tôt, mais l'excès d'humidité des jeunes bulbes fait que cet oignon précoce se conserve mal ; sa conservation dépasse rarement les quatre semaines. Or, avec la saturation rapide du marché au moment de la récolte, producteurs et commerçants sont contraints à stocker, ce qui accroît le risque commercial. Les problèmes de pourrissement des oignons locaux expliquent d'ailleurs, en bonne partie, les préférences des consommateurs pour l'oignon importé qui arrive sur le marché à partir d'avril-juin et qui est réputé de meilleure qualité. Toutefois, compte tenu de son prix élevé, les consommateurs à faibles revenus achèteront plutôt des oignons locaux malgré les problèmes de qualité.

5.8.3. Une forte variabilité des prix de l'oignon

Les prix de l'oignon connaissent une très forte variabilité saisonnière. Les différences de prix s'expliquent par les différents types de circuits de commercialisation (avec plus ou moins d'intermédiaires). Cependant, ces fluctuations traduisent surtout la grande hétérogénéité du produit selon l'origine et son état de conservation. En outre, cette filière n'échappe pas aux pratiques spéculatives des commerçants qui peuvent réaliser des marges commerciales très substantielles.

¹⁶ Les boutiquiers de Kanel et Hamadi Ounaré sont approvisionnés par les producteurs des villages de Gouriki et de Ganguel (zone Pidam), tandis que les boutiquiers de Boki Diawé et d'Ouro Sogui sont approvisionnés par ceux de Nababji-Sibol, Sadel, Matam (zone Prodham).

¹⁷ A partir du mois de mars, l'oignon local est fortement concurrencé par l'oignon de Podor

A partir du mois de mai, avec l'arrivée de l'oignon importé, les prix tendent à monter. Les commerçants profitent alors pour vendre des oignons locaux qui ont pu être conservés en bonnes conditions. Cette hausse se poursuit jusqu'à un pic au mois de juillet ; certains commerçants préfèrent d'ailleurs ne pas s'approvisionner pendant cette période car ils rencontrent des problèmes de mévente.

Le tableau ci-après récapitule des principales données sur les prix saisonniers.

La saisonnalité de prix des oignons dans le Département de Matam¹⁸ (1997/98), Fcfa/kg						
Type de commerçants	Grossiste		Détaillant boutique		Détaillant marché ouvert	
Prix	prix d'achat	prix de vente	prix d'achat	prix de vente	prix d'achat	prix de vente
Oignon local			100 à 250	250 à 500	100 à 250	250 à 400
Oignon hors zone (Podor)	150 à 250	200 à 300	150 à 300	300 à 500	150 à 300	300 à 450
Oignon importé	220 à 350	400 à 450	250 à 400	400 à 600		

source: enquêtes

A titre de comparaison, en septembre 1998 les prix de l'oignon variaient à Dakar de 275 à 300 Fcfa/kg pour l'oignon importé, et de 175 à 200 Fcfa/kg pour l'oignon local "galmy" (source : le Soleil).

5.8.4. La commercialisation du gambo : un produit d'avenir ?

Le gambo, produits dans les jardins villageois et dans quelques périmètres en contre saison froide, est commercialisé exclusivement par les femmes. Contrairement à d'autres produits maraîchers, le gambo a la particularité d'être produit pratiquement toute l'année ; c'était d'ailleurs, au moment de nos enquêtes, l'un des rares produits maraîchers, avec le piment, à être présent sur les marchés ouverts urbains et villageois.

Comme pour la plupart des produits locaux, le transport jusqu'au point de vente est toujours à la charge des productrices¹⁹. Les femmes vendent leur production directement aux consommateurs ou bien à d'autres commerçantes sur les marchés ouverts.

Malgré sa présence tout au long de l'année, le prix du gambo subit aussi des fluctuations saisonnières. Ainsi en période de contre saison froide²⁰, les prix de vente varient de 150 à 200 Fcfa/kg. Tandis qu'en période de fin d'hivernage, ce qui était le cas en septembre 1998, les prix étaient d'environ 400 Fcfa/kg (demi-gros en vente directe) et de 500 Fcfa/kg (vendu au détail par des détaillantes intermédiaires). Si l'on estime que le prix de revient est relativement bas, la marge commerciale du gambo -malgré les frais de transport- peut être très élevée, ce qui suscite beaucoup d'intérêt, en tant que revenu d'appoint pour les femmes et pourrait à l'avenir constituer un créneau porteur pour la zone de Matam. Toutefois, la production et la commercialisation du gambo ne se fait qu'à une petite échelle, et comme pour la plupart des produits maraîchers locaux, il passe par des filières très courtes.

¹⁸ oignon local : principale période de commercialisation (janvier-mars) ; oignon de Podor : principale période de commercialisation (mars-juin) ; oignon importé : principale période de commercialisation (juillet-décembre).

¹⁹ En raison de la période d'enclavement au moment de nos enquêtes, les coûts du transport depuis la zone de production jusqu'au marché étaient relativement élevés : environ 50 Fcfa/kg. Par contre en saison sèche, le prix du transport peut descendre jusqu'à 10 Fcfa/kg.

²⁰ La première récolte se fait en mars.

Il semble cependant que des tentatives de commercialisation à une grande échelle aient eu lieu dans la zone du projet Prodam : des commerçants de Dakar avaient été approchés pour vendre la production de gambo d'un périmètre de 5 ha, à un prix de vente de 150 Fcfa/kg bord champ, pour être ensuite revenue à Dakar entre 500 et 600 Fcfa/kg. Or, au moment de la récolte, des bana-banas ont proposé un prix de 200 Fcfa/kg. Aussi, les commerçants de Dakar n'ayant pas eu les quantités de gambo escomptés, ils n'ont pas souhaité renouveler cette expérience de contractualisation.

Au delà de l'aspect peut-être anecdotique, cet exemple est cependant révélateur des problèmes de structuration de filières de produits locaux à une plus grande échelle. C'est là, un appui important que pourrait être amené à jouer les projets et les sociétés de développement.

La recherche des partenaires hors du Département de Matam est certes à développer. Mais, on ne peut oublier que ce Département est confronté à des contraintes structurelles que sont l'éloignement des grands centres de consommation et l'enclavement des zones de production riveraines du fleuve Sénégal. Il serait donc plus réaliste, dans un premier temps, **de viser la conquête (ou la reconquête) du marché local**, sachant que les produits locaux y sont peu présents les deux tiers de l'année, alors qu'ils peuvent être compétitifs par les prix. En revanche, la dynamique de relance des produits locaux devrait s'accompagner par **une campagne de sensibilisation pour l'amélioration de la qualité des produits commercialisés et l'étalement de la commercialisation en raison de la saturation rapide des marchés urbains et villageois.**

6. Les débouchés dans les marchés villageois

Les familles d'émigrés constituent les principaux clients des boutiquiers villageois. Grâce aux transferts réguliers des émigrés, elles détiennent un pouvoir d'achat bien supérieur à celui des familles sans émigrés. On estime entre 75 000 Fcfa et 150 000 Fcfa les envois mensuels par famille. Ces transferts sont destinés en priorité aux besoins alimentaires et de santé. Ils sont ensuite employés dans l'habitat (construction de mosquées, dispensaires, écoles, maisons individuelles) et pour le financement de la campagne agricole (engrais, gas-oil, entretien GMP). Jusqu'à une date récente, ces fonds étaient peu destinés à des activités productives (points-eau, formation, investissements dans les jardins maraîchers ou sur les PIV et casiers).

6.1. La gestion des comptes des familles émigrés par les commerçants

Généralement, les fonds envoyés par les émigrés sont gérés directement par les commerçants. La gestion de ces fonds leur permet ainsi à avoir une clientèle captive.

Les commerçants reçoivent par exemple des sommes fixes tous les mois, ou doivent livrer des quantités fixes de marchandises (2 sacs de riz, 2 de maïs, café, sucre, huile... + argent liquide chaque jour (1000 F) pour l'achat des condiments au marché). Si le solde n'est pas épuisé, il est reporté sur le mois suivant. Sinon, le commerçant solde le compte et attend le prochain transfert de fond. Parfois, les montants des transferts sont variables et dans ce cas, l'émigré indique au commerçant, par téléphone ou par fax, la valeur et la quantité de marchandise qu'il doit remettre à la famille.

6.2. Les réseaux des transferts des fonds

Les flux monétaires des émigrés peuvent emprunter plusieurs circuits :

- dans les villages comptant un nombre important d'émigrés, des associations d'émigrés installés à l'étranger, envoient régulièrement tous les mois l'un d'eux pour distribuer en main propre l'argent liquide à chaque famille et/ou au commerçant chargé de la gestion du compte familial ;
- d'autres émigrés passent par le circuit officiel de la Poste. Dans certains villages, comme à Ndouloumadji, ce sont les émigrés eux-mêmes qui ont payé la construction du bureau de poste²¹ ;
- certains émigrés, regroupés à l'étranger en *Mutuelle Epargne-Crédit*, choisissent de passer par des sociétés privées "*mutualistes*" spécialisées dans les transferts de fonds. L'une d'entre elles, basée à Dakar, a des succursales à Saint Louis, à Abidjan et à Libreville. Dans chaque région, cette société a des agents qui couvrent une zone déterminée. Ils se déplacent de villages en villages pour remettre l'argent aux familles, mais plus généralement directement aux commerçants. Les bénéficiaires sont prévenus par fax du montant des fonds. Les commissions perçus par la société représentent 10% du montant du transfert ;
- à Matam et à Ouro Sogui, quelques gros commerçants sont aussi des intermédiaires entre l'émigré et les bénéficiaires. L'un d'eux par exemple a un frère en France qui reçoit des virements mensuels des émigrés. Puis il faxe à son frère pour qu'il remette à son tour l'argent à la famille de l'émigré.

Les transferts d'argent des émigrés jouent un rôle essentiel dans l'économie locale. Nombreuses familles n'ont guère d'autres revenus que ceux de l'émigration, ce qui crée non seulement un phénomène de dépendance et un système peu incitatif à l'investissement productif, mais il contribue aussi à creuser le fossé entre les villages, voire entre les familles. Ce phénomène est d'autant plus grave que la manne de l'émigration risque à terme de décroître. D'une part, parce que les politiques d'immigration des pays du Nord sont devenues beaucoup plus restrictives, et d'autre part, parce que les émigrants vieillissent et que leurs enfants, vivant aussi à l'étranger, ne se sentent guère concernés par le devoir d'aider les familles restées au village.

6.3. Émergence d'un capitalisme local issu de l'émigration

Depuis une époque récente, on voit émerger de nouvelles stratégies d'accumulation grâce à l'argent de l'émigration. Si au départ, les transferts servaient à assurer en priorité les besoins alimentaires des familles restées au village (cette fonction se poursuit toujours), on voit apparaître de nouvelles allocations des ressources, et surtout, une participation plus directe des émigrants dans les activités productives des villages. C'est le cas par exemple à N'Douloumandji où des associations d'émigrés, voire des privés, rachètent les dettes des PIV à la CNCAS et/ou avancent les crédits de campagne instaurant ainsi le système de "rempeccem", c'est-à-dire de métayage dans lequel les attributaires des parcelles des PIV (mais aussi dans certains casiers) doivent partager leur récolte à 50-50 avec le ou les émigré(s). Il s'agit là d'une rente capitaliste, où l'émigré n'apporte que son capital ; à l'attributaire d'apporter à la fois la terre, son travail et de payer une partie des intrants.

²¹ A Ndouloumadji, le conseil du village a d'ailleurs instauré une règle obligeant tout émigré à effectuer ses transferts uniquement par mandat postal. Tout contrevenant aurait une pénalité forfaitaire de 50 000 Fcfa. Précisons que cette règle ne s'applique pas aux émigrés qui, à l'occasion d'un séjour au village, laissent de l'argent à leur propre famille.

La production de paddy ainsi récupérée par les émigrés est stockée²² et revenue en période de soudure à un prix de 120 Fcfa/kg. Alors qu'à la récolte le paddy est commercialisé autour de 90 Fcfa/kg.

7. Quel avenir pour les filières des productions locales ?

Dans le Département de Matam, les besoins alimentaires sont loin d'être couverts par les productions locales, y compris dans les villages le long du Fleuve. Des flux importants de produits importés sont nécessaires car la saisonnalité des produits locaux est courte ; leur présence ne dépasse guère un tiers de l'année et ils satureront très vite les marchés locaux faisant chuter fortement les prix. Le reste de l'année, les marchés urbains et villageois sont essentiellement approvisionnés en produits importés.

Par ailleurs, si l'on compare les dynamiques commerciales entre les trois grands pôles commerciaux du Département, on constate que les réseaux de commercialisation les plus actifs sont les pôles Centre - carrefour du commerce régional- et Ouest, lesquels bénéficient à la fois d'un meilleur accès au réseau routier et de la présence des projets de développement visant à relancer la production irriguée. Par contre, le pôle commercial Est souffre à la fois d'une situation d'enclavement plus aiguë des zones de production et de l'abandon d'une bonne partie des périmètres irrigués autrefois exploités.

L'enclavement des zones de production, leur dispersion, mais aussi les problèmes de conservation post-récolte (la qualité des produits) et l'absence d'unités de transformation constituent l'une des principales contraintes (avec le crédit) au développement des productions locales.

Les producteurs se retrouvent dans une situation de précarité car l'appât économique étant faible, les alternatives pour le développement des productions irriguées sont faibles. Leur commercialisation entraîne en effet, des coûts de transactions élevés et les gros commerçants sont très souvent retissants à commercialiser les produits locaux. En outre, ils se plaignent de la qualité des produits proposés par les producteurs. Cette image -parfois injustifiée- de mauvaise qualité est aussi très marquée parmi les consommateurs ; leurs préférences se portent davantage sur les produits importés dont les circuits de commercialisation (gros commerçants et camions-boutiques) sont très bien structurés et performants. Seul, le réseau des détaillantes et des boutiquiers villageois commercialisent des produits locaux. Mais, ces produits passent surtout par des filières courtes et ne dépassent guère l'aire d'influence des marchés urbains proches des zones de production.

Dans ces conditions, l'amorce d'une dynamique commerciale dans le Département de Matam, doit s'inscrire en priorité dans la conquête du marché local. Cela passe en particulier par l'étalement des périodes de récolte et de commercialisation, ainsi que par l'amélioration de la qualité des produits locaux.

En effet, un premier temps, on ne peut raisonnablement viser que les marchés urbains du Département ; le principal atout des produits locaux étant leur compétitivité-prix²³. Ainsi, en période de récolte et de commercialisation des céréales sèches locales (mil, sorgho, maïs), les commerçants-boutiquiers n'achètent guère des céréales importées car ils subissent la concurrence des détaillantes sur les marchés ouverts. En outre, en période de récolte, les produits importés sont pénalisés en raison des coûts de transports élevés depuis Dakar. Les céréales importées ne font donc leur apparition que lorsque les

²² A N'Douloumandji, les émigrés ont trois magasins.

²³ La compétitivité-qualité pour les produits importés ne joue que sur les catégories de consommateurs les plus aisés, notamment chez les familles d'émigrés.

produits locaux se font rares et que les prix montent. Seul le riz importé est présent toute l'année car la production de riz local reste insuffisante et les unités de transformation sont peu nombreuses. **Une meilleure pénétration du riz local sur les marchés du Département passe aussi le développement des unités de transformations.**

Quand aux produits maraîchers, ils ont incontestablement leur place, mais ils souffrent aussi de la saturation rapide des marchés, de l'absence des unités de transformation, pour les tomates, par exemple, et des problèmes de conservation, en particulier pour l'oignon. D'autres productions, telles que le gambo, semblent prometteuses mais cette filière demeure encore au stade artisanal et local.